

DERECHO INTERNACIONAL, CONFLICTOS Y NEGOCIACION

*Prof. Anabel Melet Padrón
Lic. Alejandro Melet Padrón*

RESUMEN

El conflicto es un proceso que se inicia cuando una parte percibe que otra la ha afectado de manera negativa, o está a punto de afectarle de igual forma, en cuanto a algunos de sus intereses. En consecuencia, para que exista un conflicto debe ser percibido por alguna de las partes, si nadie tiene la conciencia de la existencia de éste, no existe conflicto alguno.

En el campo internacional también se encuentran presentes los conflictos, estos se producen por la existencia de criterios divergentes entre sujetos de Derecho Internacional, fundamentalmente entre los Estados (quienes para el Derecho Internacional Público representan el ente por excelencia del Derecho Internacional) y por vía de excepción los Organismos Internacionales.

El estudio de los litigios es de vital importancia en todos los niveles y en especial en el campo internacional debido a la gran cantidad de consecuencias que estos pueden producir; pero estudiar las causas que los originan no es suficiente, es necesario encontrar medios que permitan solucionarlos, encontrar el modo de resolverlos y evitar o disminuir sus secuelas.

En los últimos tiempos, se ha podido observar la importancia de realizar negociaciones como medio diplomático de resolución pacífica de conflictos, la mutua comprensión, a través de las discusiones sobre aspectos esenciales de un contrato, tales como entrega, especificaciones, precios o términos; produciéndose incluso la

interrelación de dichos factores entre sí y con muchos otros, lo que puede hacer de la negociación algo complejo.

Las negociaciones en materia internacional involucran el encuentro diplomático directo de los Estados interesados, mediante el contacto de los Jefes de Estado o los representantes diplomáticos acreditados para tal efecto.

PALABRAS CLAVES: Conflicto. Estados. Litigio. Solución de conflictos. Negociación.

SUMMARY

The conflict is a process that begins when a part perceives that another one has affected it of negative way, or is on the verge of affecting him similarly, as far as some of its interests. Consequently, so that a conflict exists must be perceived by some of them part s, if nobody becomes aware of the existence of this one, does not exist conflict some.

In the international field also are presents the conflicts, these take place by the existence of divergent criteria between subjects of the Right International, fundamentally between States (that it stops the Right Public International par excellence represent the being of the Right International) and by way of exception the International Organisms.

The study of the litigations is of vital importance in all the levels and especi to in the international field due to the great amount of consequences that these can produce; but to study the causes that originate them is not sufficient, is necessary to find average that they allow to solve them, to find the way to solve them and to thus avoid to avoid or to diminish its sequels.

Lately, it has been possible to observe the importance of making negotiations like average diplomat of pacific resolution of conflicts, the mutual understanding, through the discussions on essential

aspects of a contract, such as it gives, specifications, prices or terms; taking place even the interrelation of these factors to each other and with many others, which can do of the somewhat complex negotiation.

The negotiations in international matter involve the direct diplomatic encounter of the interested States, by means of the contact of the credited diplomatic representative or Chiefs of State for such effect.

KEY WORDS: Conflict. States. Litigation. Conflict resolution. Negotiation.

INTRODUCCIÓN

La búsqueda de la Paz es sin duda una de las grandes preocupaciones del hombre en su andar por los caminos de la historia, pero sin embargo la guerra y los conflictos parecen por momentos dominar la escena internacional.

Las causas de los conflictos son múltiples: políticas, religiosas o culturales; siempre teniendo presente una contraposición de intereses.

En el campo internacional también se encuentran presentes los conflictos, estos se producen por la existencia de diferencias de criterios entre Estados, por lo que el estudio de los litigios es de vital importancia en todos los niveles y en especial, en el campo internacional por la gran cantidad de consecuencias que estos pueden producir.

Estudiar las causas que los originan no es suficiente, es necesario también encontrar medios que permitan solucionarlos, encontrar el modo de resolverlos y evitar o disminuir sus secuelas.

CONFLICTOS

Es importante precisar lo que realmente es un conflicto. Existen múltiples definiciones, pero una de las más acertadas, por su

precisión, es la realizada por Robbins (1994, p.461) “Un conflicto es el proceso que se inicia cuando una parte percibe que otra la ha afectado de manera negativa, o está a punto de afectar de manera negativa, algunos de sus intereses.”, como consecuencia, para que exista un conflicto debe ser percibido por alguna de las partes, si nadie tiene la conciencia de la existencia de éste, no existe conflicto alguno.

En segundo lugar, es interesante conocer si los conflictos son inevitables, en tal sentido Badaracco (1994, p.89):

“El conflicto es una realidad ineludible. Por los diversos intereses de las personas y las entidades a quienes sirve una organización, y por la competencia y el desacuerdo entre las personas y las unidades dentro de la institución misma, el conflicto es inevitable”

Sin embargo, ésta es solo una de las posiciones con respecto al conflicto, el enfoque de las relaciones humanas toma al conflicto como algo natural e inevitable.

Mientras que otro de los enfoques existentes con relación al conflicto es el llamado “tradicional” que como señala Robbins (1994, p.462) “... supone que todo conflicto es malo. El conflicto es negativo y se usa como sinónimo de violencia, destrucción e irracionalidad para reforzar su connotación negativa.”

Por otra parte, Robbins (1994, p.462) señala que otros son partidarios de la posición contemporánea de conflicto o enfoque interactivo. Bajo esta perspectiva se fomenta el conflicto ya que un grupo armonioso, pacífico, tranquilo y cooperativo tiene una tendencia a la pasividad, apatía y a lo estático, por lo tanto, lo lleva a no responder a los cambios ni a ser innovador. Se busca que el líder promueva el conflicto, en un grado mínimo, lo necesario para que el grupo sea autocrítico y creativo.

Ahora bien, para conocer mejor la forma en que se desarrollan los conflictos, es interesante conocer el proceso del conflicto como

tal, el cual consta, como señala Robbins (1994) de cinco etapas: 1) Posible oposición o incompatibilidad, 2) Conocimiento y personalización, 3) Intenciones, 4) Conducta y 5) la etapa final o de resultados.

La primera etapa o de posible oposición o incompatibilidad es aquella donde se presentan las condiciones donde propician la aparición del conflicto, no llevan a él de una forma directa o ineludible, pero es necesaria para que surja el mismo.

La segunda etapa es la de conocimiento y la personalización. Es el momento del proceso donde las partes definen de qué se trata el conflicto.

La tercera fase, es la de las intenciones, que es la decisión de actuar de una manera dada en caso de un conflicto.

La cuarta fase, es la conducta, es aquí donde el conflicto se hace visible, es la etapa de la conducta que incluye afirmaciones, actos y reacciones de las partes en conflicto.

Para finalizar con el proceso de conflicto, se tiene la fase o etapa de los resultados, en tal sentido éstos pueden ser funcionales si el conflicto produce una mejoría en el rendimiento de las partes o disfuncionales si los resultados van en contra del rendimiento de las mismas.

Sin duda, uno de los aspectos más importantes y trascendentales de los conflictos es la búsqueda de su solución, con relación a esto, se tienen los siguientes procesos básicos de resolución: la negociación que comprende el contacto directo entre las partes, o sus representantes, la cual requiere la voluntad de las partes para comunicarse acerca de su conflicto.

La otra figura es la de la mediación que consiste en una negociación facilitada por un tercero que asiste a las partes para llegar a una solución.

Por último, se tiene el arbitraje, el cual comprende la intervención de un tercero con facultad de llegar a tomar una decisión.

SOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL CAMPO INTERNACIONAL

Con relación a la solución de conflictos, la Carta de las Naciones Unidas establece que todos los Estados arreglarán sus controversias internacionales por medios pacíficos de tal manera que no se pongan en peligro ni la paz, la justicia o la seguridad internacional.

Para complementar el aspecto anterior, la Carta de las Naciones Unidas plantea que el arreglo de las controversias tendrá como base la igualdad soberana de Estados y que los miembros de la Organización se abstendrán de emplear la amenaza o la fuerza contra la integridad territorial de cualquier Estado.

En el mismo sentido, la Organización de las Naciones Unidas plantea la necesidad de la realización de cooperación internacional para la solución de problemas internacionales en los aspectos económicos, humanitarios y sociales.

Si existiera una situación que pudiese llegar a convertirse en controversia internacional o existe ya una en desarrollo, se deben fomentar mecanismos para la búsqueda de la paz y para mantener la seguridad internacional.

La Organización de las Naciones Unidas a través de algunos de sus órganos principales: Consejo de Seguridad, Asamblea General y la Secretaría General pueden actuar para investigar y exhortar a las partes para que lleguen a un acuerdo pacífico.

Además de ello y en segundo lugar, puede recomendar que las controversias de orden jurídico sean referidas a la Corte Internacional de Justicia que ejerce funciones de órganos jurisdiccionales de la Organización de las Naciones Unidas.

Es importante destacar, que en materia internacional los métodos de solución de conflictos se dividen en jurisdiccionales (como la Corte Internacional de Justicia) y no jurisdiccionales; estos últi-

mos a su vez se subdividen según el uso de canales diplomáticos o el empleo de métodos diplomáticos.

Con relación a los canales diplomáticos, se entienden estos como el uso de la negociación directa entre los gobiernos en litigio. Los métodos diplomáticos implican la intervención de terceros, es decir la realización de buenos oficios, mediación y la conciliación.

El método jurisdiccional implica la aplicación de normas existentes en el Derecho Internacional. En este sentido, se encuentra el uso de la Corte Internacional de Justicia y del empleo del arbitraje, figura esta última, que para algunos doctrinarios representa una vía no jurisdiccional, pero es importante recordar que el arbitraje no busca un arreglo que beneficie a las dos partes, la decisión que de ellos emanan, el laudo, tiene validez de sentencia.

La institución del arbitraje es conocida incluso desde la antigua Grecia y en ella se pueden encontrar varios tipos fundamentales a través de la historia:

1. La primera forma que se encuentra es la realizada por un Jefe de Estado al recurrir al Papa o a un Emperadores. En el siglo XIX aparecen como árbitros los Jefes de Estado.
2. La siguiente forma la conforman las comisiones mixtas, cada parte designa un árbitro integrándose una comisión paritaria.
3. Los tribunales arbitrales son órganos judiciales compuestos por 3 ó 5 miembros y tiene la suficiente autoridad como para dictar una sentencia.
4. El árbitro único es empleado en los litigios de poca importancia o que tiene un gran carácter técnico.
5. Tribunal Permanente de Arbitraje con sede en la Haya.

En un proceso de arbitraje, las partes son competentes para consentir el arbitraje y aceptar el criterio según el cual el árbitro debe fallar. En tal sentido, un acuerdo previo para someter un litigio

a una solución arbitral se presenta como una cláusula que se agrega a un tratado sobre alguna materia en específico.

Por otra parte, la Corte Internacional de Justicia se crea por lo establecido en el artículo 14 del pacto de la Sociedad de las Naciones. Se encuentra conformado por quince jueces nombrados por el Consejo de Seguridad y la Asamblea General de las Naciones Unidas por mayoría simple dentro de cada órgano. Además de la competencia contenciosa, propia de todo tribunal, tiene competencia consultiva.

NEGOCIACIÓN

En los últimos tiempos, se ha podido observar la importancia de la realización de negociaciones como medio diplomático de resolución pacífica de conflictos, de aquello que Hajek (1981, p. 112) define como:

“El arte de llegar a una mutua comprensión, a través de discusiones sobre los puntos esenciales de un contrato, tales como entrega, especificaciones, precios o términos. Dada la interrelación de dichos factores entre sí y con muchos otros, se trata de un arte que requiere juicio y sentido común”.

Las negociaciones en materia internacional involucran el encuentro diplomático directo de los Estados interesados, mediante el contacto de los Jefes de Estado o los Ministros.

Como consecuencia, los estudiosos de las relaciones internacionales necesitan desarrollarse en el conocimiento del proceso de negociación, del conjunto de conceptos que permitan describir, explicar la actuación de las partes; es decir, lograr el mejor uso de los recursos.

Son varias las disciplinas académicas que han contribuido al desarrollo de teorías de negociación, pero es en la ciencia económica donde su estudio se ha realizado de una manera más for-

mal; así se encuentran los estudios de Von Neumann y Morgenstern en 1944, donde se establecen una serie de condiciones que deben ser satisfechas por cualquier acuerdo entre las partes y establecer si a partir de ese conjunto de condiciones se puede alcanzar un resultado único, o son posibles varias soluciones o si, por el contrario, el conjunto de condiciones es inconsistente con la existencia de solución alguna a la negociación.

Pero sin duda, uno de los trabajos más conocidos es el desarrollado por Nash (1950) con su esquema de negociación basado en la teoría de juegos, en este enfoque plantea la situación que define como “juego simple” donde cada negociador conoce las preferencias del otro.

La teoría de juegos es útil para la formación del negociador, pues se distingue la estructura de beneficios y costos para tomar decisiones, cuando las estrategias de los negociadores son interdependientes; se busca predecir las estrategias de las partes en conflicto ante las diferentes opciones. Es de esta teoría que surgen las categorías de negociación “suma cero” y “juegos de suma variable”.

Por consiguiente, es relevante hacer mención en la materia de negociación, la manera, forma o estilo en que la misma puede ser desarrollada por cada una de las partes. El estilo tradicional o distributivo es aquel, como señala Robbins (1994, p.462), donde la negociación pretende dividir una cantidad determinada de recursos, se plantea la situación ganador-perdedor. El otro enfoque, el más reciente, es el llamado integrador donde se busca uno o varios arreglos para hallar una solución para ganar-ganar, o expresado de otra manera, encontrar una solución que maximice los resultados para ambas partes.

Finalmente, es interesante, conocer el modelo de negociación que desarrollado en la Universidad de Harvard por Fisher y Ury para producir resultados en forma eficiente y amistosa, dicho estudio define siete pasos:

1) COMUNICACIÓN.

En una negociación, las partes se benefician de la creación y mantenimiento de un clima de comunicación que sea claro y en dos sentidos.

2) RELACIONES.

Una buena relación es aquella en la que las partes trabajan con el fin de desarrollar entendimiento, confianza y respeto mutuo, a pesar de las diferencias.

Una negociación produce mejores resultados en la medida en que las partes hayan mejorado su capacidad para trabajar armónicamente y para resolver las diferencias.

3) INTERESES.

Interés es el término que se utiliza para definir lo que alguien quiere o pretende. Siempre una negociación debe centrarse en los intereses y no en las posiciones, pues ello aumenta las posibilidades de obtener un buen resultado; es decir, detrás de la presentación que cada parte hace de su solución (posición), existen ciertas necesidades, deseos e inquietudes (intereses) que, si son comunicados, permiten que la negociación sea exitosa.

4) OPCIONES.

Con este término se identifica toda la gama de posibilidades en que las partes pudieran llegar a un acuerdo. Son todas aquellas posibles soluciones que las partes pueden establecer para satisfacer conjuntamente sus intereses. En una negociación siempre se deben explorar varias opciones antes de escoger la final. Que ésta refleje los criterios de legitimidad que se proponen.

5) CRITERIOS DE LEGITIMIDAD O DE JUSTICIA.

Un acuerdo es mejor en la medida en que a cada parte le parece justo. Ser justo para ellas en comparación con alguna referencia externa, criterio o principio que vaya más allá de la simple vo-

luntad de cualquiera de las partes. Se recomienda emplear alguna norma externa de imparcialidad. Es decir, que satisfaga los intereses de las partes.

La utilización de la legitimidad hace que la negociación sea llevada en forma amistosa y eficiente, es decir, persuasiva, y que la relación establecida se fortalezca aún más, ya que la legitimidad no se negocia.

6) ALTERNATIVAS.

Conjunto de acciones que cada parte por separado puede seguir para encontrar una respuesta a sus problemas. El objetivo es, entonces, llevar a cabo las opciones que beneficien a ambas partes, para lo cual es necesario tener un buen número de ideas creativas que permitan llegar a un acuerdo satisfactorio; de otro modo, si dicho acuerdo no se logra, cada parte tiene unas opciones para seguir, las cuales deben ser definidas antes de sentarse a negociar y, por lo mismo, deben mantenerse fuera de la mesa de negociación.

7) COMPROMISOS.

Son planteamientos verbales o escritos que especifican los acuerdos, cada una de las partes puede o no hacerlo. Se recomienda no hacer compromisos sobre la parte sustancial del problema durante la negociación, hasta cuando las partes estén de acuerdo en que se ha alcanzado la etapa de las promesas.

CONSEJOS PARA NEGOCIAR.

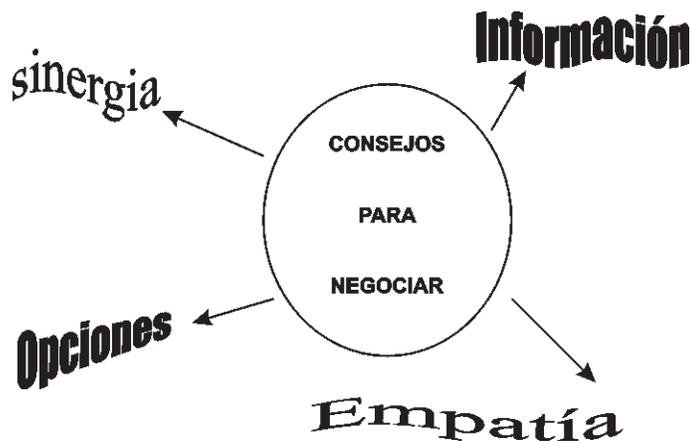
Existen múltiples enfoques y criterios para llevar a cabo una negociación de manera satisfactoria, pero para Bracho (1984) prevalecen una serie de leyes o reglas fundamentales que deben tomarse en cuenta para alcanzar acuerdos verdaderos, que sean satisfactorios para las dos partes, efectivos en la solución del problema existente.

El primer aspecto es la sinergia que debe existir durante la negociación, no pensar en vencer a la otra parte, considerar que existe una interdependencia entre las partes.

Otro elemento importante es prepararse para realizar la negociación, lograr el máximo de información posible previo al proceso. Este aspecto permitirá entender la posición de la otra parte, comprender sus intereses.

Otro aspecto, que constituye una regla fundamental, nunca debe iniciarse una negociación si antes no se tienen opciones, esto es indispensable para la seguridad propia y la influencia que se puede ejercer sobre el otro.

El siguiente factor es colocarse en el lugar del otro para lograr empatía y comprensión.



NEGOCIACIÓN COMO INSTRUMENTO PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL CAMPO INTERNACIONAL.

Por otra parte, con referencia a los métodos de soluciones diplomáticas, se tiene en primer lugar la vía diplomática según la cual, dos Estados buscan solucionar sus diferencias mediante

negociaciones directas entre sus cancilleres o en una conferencia internacional.

En el estado actual del estudio de las relaciones internacionales se acepta, de forma generalizada, que por relaciones internacionales ha de entenderse todo el conjunto de relaciones de diversa índole que rebasan las fronteras territoriales o los ámbitos de competencia de los entes jurídico-internacionales constituyendo un verdadero enlace de relaciones que Chevallier denomina “complejo relacional internacional”.

También pudiera definirse a las relaciones internacionales como aquellas relaciones entre individuos y colectividades humanas que en su génesis y su eficacia no se agotan en el seno de una comunidad diferenciada y considerada como un todo, que fundamentalmente (pero no exclusivamente) es la comunidad política o Estado, sino que trasciende sus límites.

En consecuencia, las relaciones internacionales, de acuerdo con los principales planteamientos doctrinales, comprenden dos grandes tipos o formas de relaciones: las relaciones interestatales y las relaciones transnacionales. Las primeras, abarcan aquellas relaciones que los Estados como sujetos de Derecho Internacional Público por excelencia, establecen a través de sus órganos.

Las relaciones transnacionales son por el contrario, las que llevan a cabo entre sí individuos o grupos, entendiendo como tales cualquier tipo de entes que no sean sujetos de Derecho Internacional, de distinta nacionalidad e incluso Estados u otros sujetos de Derecho Internacional cuando se relacionan con entes privados, con individuos o grupos extranjeros o no, sometidos a su autoridad.

Otra vía es la conocida para la resolución de los conflictos internacionales son los buenos oficios, en ello se produce la intervención amistosa de un tercero con la finalidad de lograr un acuerdo entre los Estados en litigio. Entre los objetivos del empleo de

los buenos oficios se encuentran el finalizar una guerra o el evitar un conflicto armado.

La solución pacífica de los litigios cuenta además con el método de la mediación, la cual es la actuación de una tercera parte que sugiere una solución, mientras los buenos oficios busca superar la ruptura de relaciones diplomáticas, la mediación propone una salida.

CONCLUSIONES

La resolución de conflictos en el campo internacional es de gran importancia por las graves consecuencias que estos pueden producir, en él se ven involucrados Estados que presentan diferencias de criterios, de enfoques producidos por la diversidad de intereses que pueden existir en el campo internacional.

Cuando la solución de los conflictos se realiza en forma de acuerdos directos, es decir mediante negociaciones diplomáticas, se ofrecen ventajas de adaptabilidad y discreción, pero tienen una gran dependencia de la actuación de los involucrados, de sus intereses y deseos de llegar a una solución.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

- Badaracco, Joseph L y Ellsworth, Richard (1994). **El liderazgo y la lucha por la integridad**. Bogotá: Editorial Norma.
- Fisher, Roger Y William (1992). **Si... ¡de acuerdo! : Cómo negociar sin ceder**. Bogotá: Editorial Norma.
- Hajek, Víctor (1981). **Ingeniería de Proyectos**. España: Editorial Urmo.
- Bracho, Frank (1984). **Algunas reglas de oro para la negociación**. Análisis Nº 207, p. 42. Venezuela: Instituto de Asuntos Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores.
- Medina, Manuel (1969). **La Organización de las Naciones Unidas**. España: Editorial Tecnos.
- Robbins, Stephen (1994). **Comportamiento Organizacional**. México: Prentice Hall. Sexta Edición.